

Pressekonferenz

Deutsche Telekom AG, Bericht zum 30. Juni 2011

4. August 2011

René Obermann

Vorstandsvorsitzender

Deutsche Telekom AG

Guten Tag, meine Damen und Herren,

vielen Dank für Ihr Kommen. Heute legen wir die Geschäftszahlen für das zweite Quartal 2011 vor. Wie immer werde ich erläutern, wie sich der gesamte Konzern entwickelt hat, anschließend geht Herr Höttges auf die Finanzzahlen ein.

In den letzten drei Monaten haben wir unsere Strategie weiter umgesetzt. Unter dem Strich sind wir mit den Ergebnissen des zweiten Quartals zufrieden, aber nicht in allen Punkten.

In Deutschland haben wir die Ertragskraft deutlich verbessert und die EBITDA-Marge auf mehr als 40 Prozent gesteigert. Dazu beigetragen hat unter anderem das starke Wachstum beim mobilen Internet mit einem Zuwachs von 30 Prozent. Auch im Ausland haben wir in einem schwierigen Umfeld unsere Margen verbessert, zum Beispiel in Polen, den Niederlanden und in Österreich.

T-Systems ist im zweiten Quartal weiter gewachsen, wenn auch schwächer als in den ersten drei Monaten 2011. Wir haben uns hier weniger auf neue, große

Verträge konzentriert, sondern an bestehenden Aufträgen gearbeitet und dort die Qualität gesichert.

Sie wissen, dass wir nach der Vereinbarung über den Verkauf von T-Mobile USA zweigeteilt berichten: einerseits über das fortzusetzende Geschäft – also Deutschland, Europa und T-Systems –, andererseits separat über das Geschäft von T-Mobile USA.

Dort war der Markt auch im zweiten Quartal sehr wettbewerbsintensiv und weiterhin schwierig. Das zeigt sich insbesondere bei der Entwicklung der Kundenzahl und der Service-Umsätze. Positiv hingegen ist der Trend bei den Datenumsätzen, die weiter gestiegen sind.

Unser fortzusetzendes Geschäft war im ersten Halbjahr durch den harten Wettbewerb und die schwierige Konjunktur in mehreren Ländern in Süd- und Osteuropa geprägt. Hinzu kommen Entscheidungen der Regulierungsbehörden: Allein die Kürzung der mobilen Terminierungsentgelte im deutschen Mobilfunk hat uns rund 60 Millionen Euro Umsatz gekostet.

Dennoch hat sich die Umsatzentwicklung hier etwas verbessert: Lagen wir in den ersten drei Monaten noch bei einem Minus von 3,7 Prozent, waren es im zweiten Quartal minus 3,3 Prozent auf nun 11 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA entwickelte sich in beiden Quartalen jeweils leicht besser als der Umsatz. Nach einem Rückgang um 2,7 Prozent in den ersten drei Monaten hatten wir im zweiten Quartal ein Minus von 2,6 Prozent auf nun 3,8 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr. Dieses Ergebnis konnten wir unter anderem erreichen, weil wir weiter diszipliniert unsere Kosten gesenkt haben.

Meine Damen und Herren,
alles in allem konnten wir den bereinigten Konzernüberschuss einschließlich T-Mobile USA um 16,8 Prozent auf 1 Milliarde Euro steigern. Der unbereinig-

te Konzernüberschuss beträgt 0,5 Milliarden Euro. Er liegt vor allem wegen höherer Aufwendungen für den Personalumbau in Deutschland um 26,7 Prozent unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Sehr erfreulich ist die Steigerung des Free Cashflow um 18,7 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro. Nach dem zweiten Quartal können wir damit die Prognose für das bereinigte EBITDA und den Free Cashflow bestätigen.

Das ist eine gute Grundlage, um in den kommenden Quartalen unser Geschäft effizienter zu machen und den Aufbau der neuen Geschäftsfelder voranzutreiben. Ich freue mich daher sehr, dass das Vorstandsteam nach den Entscheidungen des Aufsichtsrats ab Oktober wieder vollständig sein wird. Mit der Berufung von Claudia Nemat für das Europa-Segment und Marion Schick als Nachfolgerin von Personalvorstand Thomas Sattelberger ab Mai 2012 haben wir zwei kompetente Persönlichkeiten gewinnen können. Sie werden den Umbau der Telekom aktiv mitgestalten.

Ich möchte nun auf die wichtigsten Entwicklungen in den einzelnen Segmenten eingehen:

Zunächst zum Deutschlandgeschäft, das wir weiter stabilisieren konnten. So haben wir zum einen die EBITDA-Marge um 1,4 Prozentpunkte auf 40,7 Prozent gesteigert. Zum anderen ist es gelungen, das bereinigte EBITDA bei 2,4 Milliarden Euro konstant zu halten.

Zugleich haben wir weiter Breitbandkunden gewonnen: Netto haben sich rund 85.000 Neukunden für uns entschieden und das, obwohl der Markt nicht mehr so stark wächst. Unseren Anteil am Gesamtmarkt haben wir etwa gehalten. Erfreulich ist auch die Tendenz im klassischen Festnetz: Mit 300.000 Anschlüssen haben wir dort so wenig abgeben müssen wie noch nie in einem Quartal zuvor. Das heißt, die Kundenbindung wird immer besser.

Unsere Zusatzangebote laufen gut: Bei VDSL ist die Zahl der Kunden auf mehr als 450.000 gestiegen. Auch Entertain entwickelt sich insgesamt zufriedenstellend: Der aktive Kundenbestand ist auf inzwischen 1,3 Millionen angewachsen. Wir gehen davon aus, dass wir diesen Trend durch unser neues Angebot „Entertain via Satellit“ im zweiten Halbjahr fortsetzen können.

Im Mobilfunkgeschäft lag unser Fokus im zweiten Quartal weiter auf dem Vertragskundensegment und dem mobilen Internet. Dort konnten wir einen Zuwachs um 30 Prozent auf 410 Millionen Euro verzeichnen. Wir sind hier mit unserem Endgeräte-Angebot gut positioniert. Mittlerweile sind zwei Drittel der von uns in Deutschland verkauften Mobilfunkgeräte Smartphones – 31 Prozentpunkte mehr als vor einem Jahr.

Die Service-Umsätze im Mobilfunk sind – bereinigt um die Kürzung der mobilen Terminierungsentgelte – leicht um 0,1 Prozent gestiegen. Wir sind hier weiter Marktführer – und das soll auch künftig so bleiben.

Und damit zum Europageschäft: Wie schon gesagt blieb die Konjunktur in Süd- und Osteuropa im ersten Halbjahr insgesamt schwierig, wenn auch Zeichen der Erholung zu erkennen waren.

So konnten wir im Quartalsvergleich die Entwicklung unserer Geschäfte verbessern. Im ersten Quartal gingen unsere Umsätze im Vergleich zum Vorjahr noch um 7,7 Prozent zurück, das bereinigte EBITDA sogar um 13,1 Prozent. Im zweiten Quartal betrug der Rückgang beim Umsatz 5,5 Prozent und beim bereinigten EBITDA 9,1 Prozent.

Wir hoffen, dass sich die Konjunktur im zweiten Halbjahr erholt: In praktisch allen Ländern erwarten Experten für 2011 die Rückkehr zu positiven Wachstumsraten des Brutto-Inlandsproduktes oder die Fortsetzung des aktuellen Aufwärtstrends.

Eine Ausnahme bildet Griechenland, das sich nach wie vor in einer schwierigen Lage befindet. Das Land steckt bekanntlich in einer harten Rezession und wir müssen abwarten, wie sich die drastischen Sparmaßnahmen der Regierung auswirken. Hinzu kommt, dass wir in unseren geschäftlichen Anstrengungen dort durch den Regulierer stark benachteiligt werden.

Deutlich voran kommen wir – für das ganze Segment Europa gesehen – in unseren Wachstumsfeldern. Die Zahl der TV-Kunden ist im Vergleich zum Vorjahr um 25 Prozent auf 2,6 Millionen gestiegen. Im Festnetz konnten wir mehr als 400.000 Breitband-Kunden gewinnen. Wir liegen hier nun bei 4,75 Millionen Kunden. Und im Mobilfunk haben wir netto rund 250.000 Vertragskunden hinzugewonnen.

Wir arbeiten weiter daran, effizienter zu werden. Beispiel Polen: Mit dem Wechsel von era zu T-Mobile haben wir in einem weiteren Land den Markenauftritt vereinheitlicht. Und wir kooperieren mit France Télécom beim Betrieb und Ausbau des 2G- und 3G-Mobilfunknetzes.

Es bleiben in Europa also unsere Sorgen in Griechenland und Rumänien. Von der wirtschaftlichen Schwäche in diesen Ländern sind alle Wettbewerber betroffen. Mit einem Umsatz-Marktanteil von mehr als 50 Prozent im griechischen Mobilfunk-Markt sind wir der stärkste Anbieter. Und in Rumänien haben wir es im zweiten Quartal geschafft, die Entwicklung der Service-Umsätze im Mobilfunk wieder ins Plus zu drehen.

Und damit zu T-Systems: Hier setzte sich das Umsatzwachstum mit einem Plus von 1,5 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro fort. Auch die externen Umsätze legten um 1,7 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro zu. Und T-Systems senkt weiter konsequent seine Kosten. Dadurch konnte im Vergleich zum ersten Quartal sowohl die bereinigte EBITDA-Marge als auch die EBIT-Marge verbessert

werden. Beim wichtigen Wachstumsfeld Cloud Computing ist T-Systems gut aufgestellt. Das internationale Analystenhaus IDC hat kürzlich erneut bestätigt, dass T-Systems hier einer der führenden Anbieter in Europa ist.

Damit komme ich zum US-Geschäft, das uns weiter enorm herausfordert. Fortgesetzt hat sich die positive Entwicklung im Datengeschäft. Dort hat sich der monatliche Umsatz pro Kunde im Vergleich zum Vorjahr um 2 Dollar auf 13,6 Dollar erhöht. Weiterhin unbefriedigend sind hingegen die Entwicklung der Kundenzahl und die Service-Umsätze. In der Konzernrechnung und damit in Euro wirkt sich darüber hinaus die aktuelle Schwäche des Dollar deutlich aus: Während der Rückgang der Service-Umsätze in US-Dollar im Quartal 1,3 Prozent betrug, sind es auf Euro-Basis 12,9 Prozent.

Meine Damen und Herren,

ich möchte noch auf unsere Wachstumsfelder eingehen. Sehr erfreulich entwickelte sich im zweiten Quartal das mobile Internet mit einem Plus von 13 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro. Hier ist zu berücksichtigen, dass die Dollar-Schwäche der vergangenen Monate einen Teil der guten operativen Entwicklung überdeckt. Wie stark das Wachstum ist, zeigt der deutsche Markt: Hier sind die Umsätze im zweiten Quartal um 30 Prozent auf 410 Millionen Euro gestiegen.

Im Bereich Connected Home blieben die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr insgesamt stabil. Zuwächsen in Deutschland standen dabei Einbußen in Osteuropa gegenüber.

Haushalte mit schnellen Breitbandanschlüssen zu versorgen, ist ein Teil unserer Strategie. Daher haben wir in Deutschland im zweiten Quartal den Glasfaserausbau weiter vorangebracht. Wir haben gerade in unseren Pilotstädten Hennigsdorf und Braunschweig den Ausbau von Fibre to the Home abgeschlossen. Weitere zehn Städte sollen noch in diesem Jahr folgen; ins-

gesamt wollen wir in 2011 rund 160.000 Haushalte mit den superschnellen Anschlüssen versorgen. In 2012 kann der Ausbau weiter an Fahrt aufnehmen – wir sprechen zurzeit mit rund zwei Dutzend Städten.

Bei den Internet-Services sind die Umsätze um 0,5 Prozent gestiegen. Hervorzuheben sind hier Geschäftsfelder wie die Scout-Gruppe. Traditionelle Bereiche wie DeTeMedien haben Rückgänge verzeichnet.

Einen Zuwachs hatten wir auch bei den intelligenten Netzen. Hier können wir erstmals einen Umsatz von 30 Millionen Euro ausweisen. Ein Beispiel dafür: In Brandenburg haben wir mit einer großen Krankenkasse, zwei Kliniken sowie mehreren niedergelassenen Ärzten einen 5-Jahres-Vertrag über eine Lösung für das mobile Monitoring von Herzinsuffizienz geschlossen. Dieses mobilfunkgestützte Angebot hilft, die vielfach mit langen Anfahrten verbundenen Facharztbesuche zu ergänzen. So leisten wir unseren Beitrag zu einer besseren medizinischen Versorgung, insbesondere auf dem Land. Darüber hinaus werden wir ab dem 8. August mehrere Produkte zur Online-Gesundheitskontrolle in 350 Telekom Shops anbieten.

Und damit komme ich zur Prognose für das gesamte Geschäftsjahr, meine Damen und Herren. Auch hier berichten wir – wie erläutert – getrennt über das fortzusetzende Geschäft und T-Mobile USA.

Für das fortzusetzende Geschäft erwarten wir weiter ein bereinigtes EBITDA von rund 14,9 Milliarden Euro. Davon haben wir im ersten Halbjahr bereits 7,4 Milliarden Euro erreicht.

Für die USA halten wir weiter am Ziel eines bereinigten EBITDA von rund 5,5 Milliarden Dollar fest, das sich bei einem – in der Planung und den Prognosen – unterstellten durchschnittlichen Euro-Kurs von 1,33 Dollar in einen Betrag von 4,2 Milliarden Euro übersetzen würde.

Den Free Cashflow für den Konzern erwarten wir stabil beziehungsweise leicht steigend im Vergleich zum Wert von 2010 von 6,5 Milliarden Euro. Hier haben wir im ersten Halbjahr bereits 2,8 Milliarden Euro erreicht – das liegt auf Vorjahresniveau.

Ich darf noch einmal darauf hinweisen, dass unsere Prognose auf konstanten Wechselkursen aufsetzt und ein Betrag von 0,4 Milliarden Euro für das PTC-Settlement nicht enthalten ist.

Meine Damen und Herren,
die Märkte, in denen wir aktiv sind, bleiben hart umkämpft und zum Teil stark reguliert. Zugleich ergeben sich Wachstumschancen, die wir nutzen wollen. Die Zahlen zeigen, wie groß die Herausforderung ist, der wir uns stellen, und vor allem, wie groß der Druck auf Preise und Kosten und damit Effizienzverbesserung im Kerngeschäft bleibt.

Damit gebe ich jetzt weiter an Herrn Höttges. Vielen Dank.